

学校编码: 10384

分类号_____密级_____

学号: 17920121150980

UDC _____



廈門大學

硕 士 学 位 论 文

A 电商数据挖掘软件公司创业策划

A Feasibility Analysis of A E-commerce Data-mining Software Company

于永寒

指导教师姓名: 赵 蓓 教 授

专 业 名 称: 工商管理(MBA)

论文提交日期: 2015 年 4 月

论文答辩时间: 2015 年 5 月

学位授予日期: 2015 年 月

答辩委员会主席: _____

评 阅 人: _____

2015 年 4 月

厦门大学学位论文原创性声明

本人呈交的学位论文是本人在导师指导下,独立完成的研究成果。本人在论文写作中参考其他个人或集体已经发表的研究成果,均在文中以适当方式明确标明,并符合法律规范和《厦门大学研究生学术活动规范(试行)》。

另外,该学位论文为()课题(组)的研究成果,获得()课题(组)经费或实验室的资助,在()实验室完成。(请在以上括号内填写课题或课题组负责人或实验室名称,未有此项声明内容的,可以不作特别声明。)

声明人(签名):

年 月 日

厦门大学学位论文著作权使用声明

本人同意厦门大学根据《中华人民共和国学位条例暂行实施办法》等规定保留和使用此学位论文，并向主管部门或其指定机构送交学位论文（包括纸质版和电子版），允许学位论文进入厦门大学图书馆及其数据库被查阅、借阅。本人同意厦门大学将学位论文加入全国博士、硕士学位论文共建单位数据库进行检索，将学位论文的标题和摘要汇编出版，采用影印、缩印或者其它方式合理复制学位论文。

本学位论文属于：

（ ） 1. 经厦门大学保密委员会审查核定的保密学位论文，于
年 月 日解密，解密后适用上述授权。

（ ） 2. 不保密，适用上述授权。

（请在以上相应括号内打“√”或填上相应内容。保密学位论文应是已经厦门大学保密委员会审定过的学位论文，未经厦门大学保密委员会审定的学位论文均为公开学位论文。此声明栏不填写的，默认为公开学位论文，均适用上述授权。）

声明人（签名）：

年 月 日

摘 要

近几年来，创业在我国已蔚然成风。2015 年我国 35 岁以下青年人的创业意愿率将达到 17.2%，然而我国创业成功率远低于发达国家平均水平。提高创业存活率不仅可以节省社会资源、降低智力损耗、提升商业效率，同时也是学术界研究的重要课题。本文以某一电商数据挖掘系统企业为例，旨在研究其创业策划的有效性和可行性，期望为该创业公司的创建及良好运营提供建议。

本文的研究方法包括文献查阅、深度访谈、宏观分析与微观分析等。通过文献查阅，总结归纳相关理论，认识研究对象的本质，解释事物内在规律；通过深度访谈，获得大量第一手资料，对用户需求进行细致分析；基于 PEST 分析方法，宏观分析了本文研究所处的环境，结合微观上用户需求的分析，评估创业机会。

本文首先回顾创业管理、组织购买行为、定价策略等相关理论，为本文的案例公司的主体分析提供理论支撑；其次，本文分析了电商数据挖掘行业、产品以及宏观环境的现状以及特征，以观察该行业的发展潜力；再次，本文通过对相关客户的深度访谈归纳了电商数据挖掘的客户的需求和特征；最后本文为该电商数据挖掘公司提出了创建计划。

通过理论研究和深度访谈，本文为该公司提出的创建计划主要包括三方面：一是创业机会评估，二是规划了公司管理方式、营销计划等，三是对公司财务进行计划和分析，从财务上进一步验证了公司创立的可行性。最终希望借此为我国创业者提供公司创业的思路，提高创业成功率。

关键词：创业策划；数据挖掘；软件；电商数据

Abstract

In recent years, it has become a common practice for establishing a business in China. The intention rate of establishing a business will reach 17.2% under 35 years old young people in 2015 from our country. However, the success rate of establishing a business is far below the average level of the developed countries. The improvement of the survival rate of establishing a business not only can save the social resources, reduce the intelligence losses and advance the business efficiencies, but also is considered as an important research topic. This paper selects an electric data mining company as a case, aims to study the effectiveness and feasibility of its business plan, and expects to provide suggestions for creating and operating of this online retailer.

The research methods including literature review, in-depth interviews, analysis of macro and micro analysis. Through literature review, summarizing the theory, understanding the nature of the study, explains the inherent law of things; through in-depth interviews, get a lot of first-hand information on the detailed analysis of user needs; based on PEST analysis method, macroeconomic analysis for the environment, combined with the microscopic analysis of user needs, assess business opportunities.

This paper first reviewed the relevant theory of the entrepreneurial management, the organizational purchasing behavior and the pricing strategy, which can be used as a theoretical support for the case company. Secondly, this paper analyzed the electric data mining industry, the products, the present situation, and the characteristics, in order to observe the potential of the development of the industry. Thirdly, this paper issued the requirements and characteristics of the customers of the electric data mining company through the in-depth interviews with the relevant customers. Finally, this paper proposed a business plan for the case company.

Through the theoretical study and the in-depth interview, this paper proposed a business plan which consists of three aspects. The first one is entrepreneurial opportunity evaluation. The second one is the company management mode programming and marketing plan. The third one is the plan and analysis of the financial situation of the corporation, and aims to further verify the feasibility of establishing the company. Eventually we hope that this study can provide some suggestions for the entrepreneurs in our country to improve the success rate of establishing a company.

Keywords: Business plan; Data-mining; Software; Date of E-commerce

目 录

第一章 绪论	1
第一节 研究背景和意义.....	1
第二节 研究方法和结构.....	3
第二章 文献回顾	5
第一节 创业管理.....	5
第二节 组织购买行为.....	9
第三节 定价策略.....	13
第三章 电商数据挖掘行业概况.....	16
第一节 行业概况.....	16
第二节 宏观环境分析.....	19
第四章 电商数据挖掘用户调研.....	25
第一节 调研对象及深度访谈的准备.....	25
第二节 访谈资料整理.....	27
第三节 访谈结果分析.....	33
第五章 电商数据挖掘公司的创业策划.....	36
第一节 创业机会评估.....	36
第二节 电商数据挖掘公司的创立.....	41
第三节 财务计划与分析.....	44
第六章 结 论	52
附 录	54
参考文献	61
致 谢	63

Contents

Chapter One Introduction	1
Session 1 Research Background and Significance	1
Session 2 Methods and Research Structure	3
Chapter Two Review of the Relevant Theories	5
Session 1 Entrepreneurial Management	5
Session 2 Organizational buying behavior	9
Session 3 pricing strategy	13
Chapter Three Current Status and Macro Environmental Analysts	
About the E-commerce Industry	16
Session 1 Current Status of Industry	16
Session 2 Macro Environmental Analysts	18
Chapter Four Research on the Users of E-commerce Data-mining	25
Session 1 The Interviewee and the Preparations of In-depth Interviews	25
Session 2 Observations from Interview	27
Session 3 Analysis of Results from Interview	33
Chapter Five The Business plan of A E-commerce Data-mining	
Software Company	36
Session 1 The Assessment of Entrepreneurial Opportunities	36
Session 2 The Foundation of a E-commerce Data-mining Software Company	41
Session 3 Financial Planning and Analysis	44
Chapter Six Conclusions	52
References	54
Appendix	61
Acknowledgments	63

第一章 绪论

第一节 研究背景和意义

一、研究背景

据调查,2015 年我国 35 岁以下青年人的创业意愿率将达到 17.2%^[1],创业将会成为一些大学生毕业后的首选,政府、社会、学校等均会积极地为大学生创业者提供支持。另一部分创业者主要来自于公司白领,他们在所从事的行业内积累了丰富的商业经验,并据此创办公司。在美国,只有约 1/3 或更少的创业型公司能够在创建 3 年后幸存^[1],而在我国这一比率更低。如何提高创业存活率已经成为学术上重要的研究课题,在节省社会资源、降低智力损耗、提升商业效率等方面具有十分重要的意义。

创业公司可以分为增值、创新、模仿、寻租等四个类型。增值型公司是在日常商务管理中进行适当地创新,例如建立一家有特色的咖啡馆;创新型公司通过在某一重要方面的创新,促使新方法、新工艺和新产品的产生;模仿型公司依靠识别和模仿著名的商业或公司,发现创新点,并将其传播到另一个国家或地区;寻租型公司则利用标准、规则和法律,来拥有在某些经济活动中由垄断产生的价值,用以构建企业。由此可见,创新型公司自身具备较强的研发能力,拥有核心技术,是推动社会进步的强大动力。

近年来,随着我国电子商务的迅猛发展,网络购物市场逐年快速增长。如图 1-1 所示,到 2018 年,我国的网络购物规模将增长近 9 倍。在 2014 年,我国网络购物中 B2C 交易规模已达 12882 亿元^[2],按照客单价 300 元计算,累积产生了 430 亿条客户数据。面对如此巨大的数据资源,国内却没有一款数据挖掘产品,为电商公司提供诸如购买能力、行为特征、兴趣爱好等用户的画像信息。而在国外,相关系统已经得到广泛的市场应用。亚马逊网站在几年前就已经实现根据用户画像信息,为目标用户推荐相关产品。据统计,亚马逊网站以目标用户有据推荐的模式进行的产品销售转化率高达 60%^[3],而我国电商侧重于将大量资金用在无明确目标用户的引流量方面,尽管获得大量用户关注,但实现购买的比例较低,严重造成了公司资源、

用户时间的浪费。

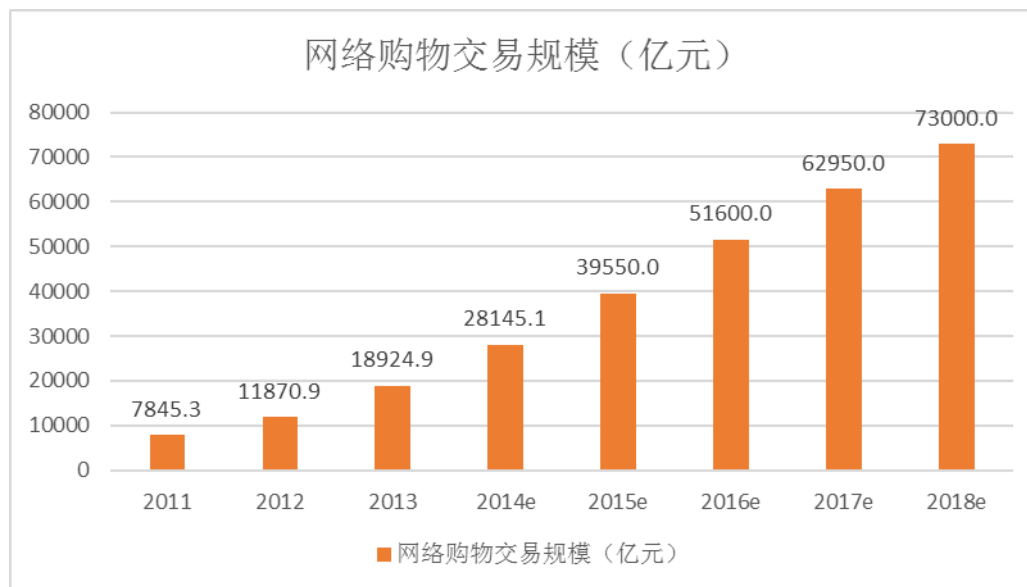


图 1-1 2011-2018 年中国网络购物市场交易规模

资料来源：张向丽。 2014 年中国网络购物线上渗透率超过 10% [EB/01].

二、研究意义

论文拟探讨建立一家新产品研发型企业的可行性：在创业管理理论方面，简述创办企业的相关概念，并建立适合新产品研发型企业的创业机会识别模型，以期能够指导创业者辨别创业机会，使创业有一个良好的开端；在组织购买决策方面，提炼组织购买者对新产品采购的营销理论依据，设计营销方案，提高产品成交量，为其他企业新产品的营销提供解决思路；在新产品定价方面，选取恰当的新产品定价策略，指导本企业产品定价，为其他企业提供参考方向；在市场信号分析方面，提供判断竞争者宣布信息的真假、分析目的的方式，让企业决策者正确的辨识竞争者的意图，提高企业竞争力，同时成为其他企业决策者的参考思路。

论文以创新型电商数据挖掘系统企业的创业为例，对其创业策划进行系统阐述，研究创业管理、组织购买行为、定价策略、市场信号分析等理论知识，基于 Timmons 理论，创建机会评估模型，并结合营销理论、消费者行为学、企业管理理论和战略管理理论，使其成为创新型企业进行策划创办的重要参考依据。并进一步创办以提供用户画像信息的数据挖掘服务为产品，服务于电子商务公司，有效提高推荐销售转化率的产品创新型公司。

基于上述的研究过程，获得创业机会评估模型及相关方法，能够为我国创业者

在企业的初创阶段，提供一系列的理论支持依据和实际问题处理方法，提高我国创业企业成功概率。

第二节 研究方法和结构

一、研究方法

本文研究将选择以下方法：

1、文献查阅

首先对创业管理、消费者行为学、市场营销学、战略管理学等理论资料进行搜集，了解相关问题的历史和现状，对研究对象进行归纳分析，进而对相关理论进行总结、论述，最后达到认识研究对象本质、解释内在规律的目的。

2、深度访谈

设计访谈框架，拜访公司有关人员，掌握大量第一手资料。通过对这些资料进行分析和提炼，总结我国电子商务公司在推荐销售方面遇到的、切实关心的问题，设计软件产品的功能模块。

3、宏观分析与微观分析

基于 PEST 分析的宏观分析方法，对我国数据挖掘行业发展的政治、经济、社会、技术等四方面环境展开分析。在微观上，采用深度访谈法获得第一手资料，对访谈资料进行归纳和总结。最后结合宏观分析和微观分析，评估创业机会，提出创建电商数据挖掘公司的计划。

二、文章结构

本文共分六章：

第一章 绪论。简介选题的研究背景、研究意义、研究方法和论文结构。

第二章 文献回顾。阐述创业管理的基本概念，总结并提出创业机会评估模型。提炼组织购买行为、购买决策等理论知识，作为本文研究的理论基础。

第三章 产品介绍和市场分析。介绍本创新型公司所研发的产品——电商数据挖掘系统。概述本系统功能、国内外发展现状，通过 PEST 分析方法，提出开发电商数据挖掘系统的设想。

第四章 用户调研。设定调研对象和访谈提纲，采用深度访谈的调研方式，拜访

公司有关人员，掌握大量第一手资料。根据对访谈资料提炼和总结，设计电商数据挖掘系统的功能模块。

第五章 数据挖掘公司的创业策划。根据 PEST 分析和终端用户调研，在本文提出的创业机会评估模型框架内，使用宏观和微观相结合的方法，判断创业的可行性。选取可行性较高的方案实施创业计划，并策划公司管理方式和营销策略。

第六章 结论。论文总结及展望。

第二章 文献回顾

本章回顾了创业管理的基本概念、组织购买行为的影响因素、组织购买决策、新产品的定价策略、软件的定价策略等理论知识，为后面的分析奠定基础。

第一节 创业管理

一、创业的基本概念

创业是必须承担风险的创业者，通过捕捉商业机会，投入已有的技能知识，配置相关资源，创建新公司，为消费者提供产品和服务，为个人和社会创造价值和财富的过程^[4]。

创业者是公司的领导者，面临多方面的挑战，承担公司的责任。创业者大多要具备以下能力：能够处理一系列的难题；能够创造性的解决问题并使工作趋近完美；能够同时处理多项工作；乐观面对挫折；愿意努力工作，不寄希望于存在捷径；能够坚持完成手中任务^[5]。

公司的创建由一系列活动构成，从创业者提出创业构想开始，至公司建立核心业务、进入稳定运营为止，时间可能长达几年。一般认为能够存活三年的公司即为比较成功的创业活动。创业主要涉及企业管理学、人力资源、营销学、财务会计、知识产权、法律等学科知识。

1、企业商业过程管理

在新公司创建初始，大部分工作通常由少数人身兼数职承担，因此成员之间相互配合需要十分紧密。为了有效提高公司运营效率，可通过制定图表、流程图等方式，概括将来需要执行的一些重要活动，帮助所有相关人员进行交流与合作。

运营计划概括将来执行的一些活动。为了确定活动时间，公司应制定一个时间表，以图表的形式来描述公司预计将在近期和中期达到的所有重要的里程碑，以及直观的较项目或活动的实际和计划进度。甘特图是一种描述任务和所需时间序列的方法。通过利用网格中的阴影部分，甘特图将什么能做与什么随着时间的推移再进行计划相比较。如图 2-1 是一个五项任务的甘特图，例如任务 B 的完成能够代表软件开发的完成，任务 C 能代表软件系统的测试。在这个过程中，重要的是设定里程碑，然后力争准时达到里程碑所规定的任务。里程碑图可以更加形象化的展示活动安排、

结果和时间，他展示了一张达到一个计时性目标的线路图。图 2-2 举例展示一个新技术公司的里程碑线路图。

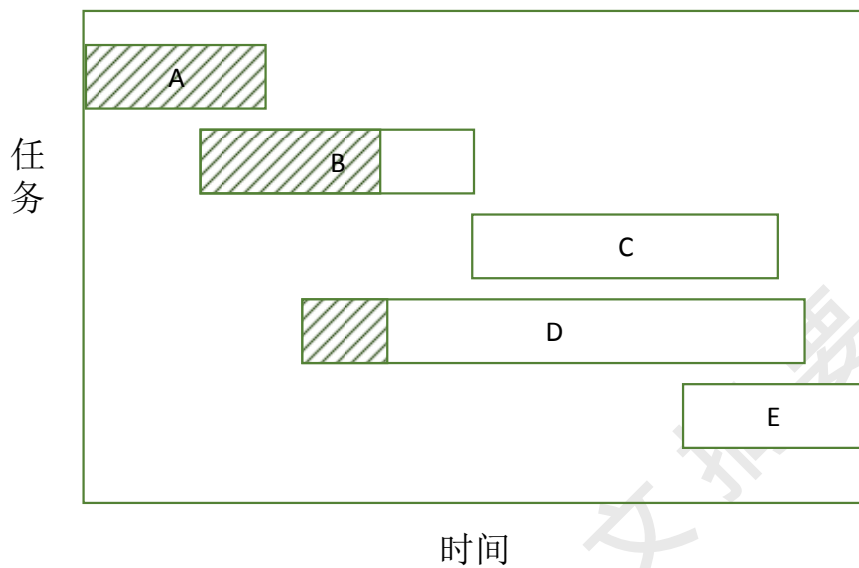


图 2-1 五项任务的甘特图

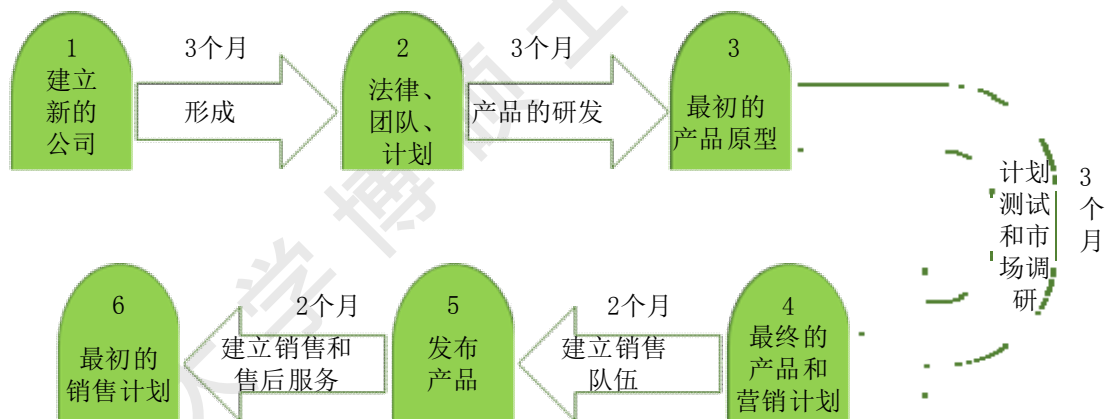


图 2-2 一个新技术公司的里程碑线路图

2、公司发展初期的人力资源管理

创新型公司以技术、产品等创新为核心竞争力，实现核心竞争力需要公司员工的大量智力投入。因此，在公司发展初期，需要制定必要的公司组织计划，逐渐形成具有一定特色的、符合社会价值观念的企业文化。公司领导者要不断激励各层面的团队成员，营造一个合作创新的文化氛围。随着公司的发展壮大，领导者还需要不断展现出强大的情感智力，建立完善的薪酬制度，适当的授予股票期权或者限制性股票等。

3、新产品型公司的营销

新产品型公司倾向于以消费者需求为导向的 4C 营销理论，即首先瞄准消费者需求（Consumer's need）设计产品，其次通过分析消费者愿意支付的成本（Cost）来定价，进而考虑消费者使用、购买的便利性（Convenience），最后与消费者积极有效的双向沟通（Communication），在沟通中找到同时实现公司和消费者共同目标的途径。

4、管理者应了解的财务计划和财务会计知识

公司的建立是为了给顾客创造价值并为其所有者产生投资回报，回报的计算即为财务计划。财务计划采用的是基于对创新公司的销量、定价、人员安排等一系列的基本假设而计算出的预测数字，展示了损益表和现金流量表，得出资产负债表，并由此计算达到盈亏平衡点所需要的销售量。一般而言，成功的创业型公司能够保持持续的销售增长，并在公司初期就显示出正的现金流和利润。

财务会计则需要在我国《税法》等法律、会计学科理论的基础上，建立审批权限、内部审计等公司财务制度。由专门的财务人员操作实施，为政府、股东、以及其他与公司有利益关系的组织或个人提供财务信息，达到报税、投融资、信贷、公司内部监管等目的。

5、法律与知识产权的应注意事项

创办公司涉及的主要法律法规有：《公司法》、《民法通则》、《合同法》、《票据法》等法律；《公司登记管理条例》、《企业法人登记管理条例》等工商管理法规；会计财务税收等法律法规；劳动人事方面法律法规；知识产权相关的法律法规，例如软件著作权、商标、域名、技术秘密等的保护方法；特定公司有关的地方规章规定、税收优惠政策等。另外根据公司所处的行业、融资特点等因素，将涉及到不同层次的法律法规。作为以产品的创新为核心业务的创业公司，应注意的有：没有签署保密协议而泄露的知识产权、受雇于潜在竞争对手时创立公司、未能在公司创业早期注册公司名称、标志、域名等。

二、创业机会评估模型

一般情况下，创新型公司的建立，首先是由创业者提出创意，视创意为机会，进而把创意解释给潜在合作者，组成创业团队。在此过程中，创意是否为创业机会是所有团队成员关注的焦点，这将影响所有团队成员为此所付出的时间、金钱、其他机会等。

Degree papers are in the “[Xiamen University Electronic Theses and Dissertations Database](#)”. Full texts are available in the following ways:

1. If your library is a CALIS member libraries, please log on <http://etd.calis.edu.cn/> and submit requests online, or consult the interlibrary loan department in your library.
2. For users of non-CALIS member libraries, please mail to etd@xmu.edu.cn for delivery details.

厦门大学博硕士论文摘要库